

Networking i pozyskiwanie referencji

PRZEZNACZENIE SZKOLENIA

Celem szkolenia jest:

- Przekazanie wiedzy, jak zdobywać nowe kontakty
- Zapoznanie ze strategiami zadawania pytań
- Nauka metod skutecznego reagowania w trudnych sytuacjach
- Nauka właściwego oceniania i wykorzystania sposobności do nawiązania relacji
- Zapoznanie ze strategiami zwiększającymi obszar swoich relacji i wpływów wewnątrz i na zewnątrz firmy
- Rozwinięcie umiejętności pracy na rekomendacjach

KORZYŚCI WYNIKAJĄCE Z UKOŃCZENIA SZKOLENIA

Uczestnik:

- Potrafi tworzyć i wdrażać strategie budowania sieci kontaktów
- Umie zaplanować ścieżki budowania relacji z klientami i docierania do osób powiązanych
- Potrafi aktywnie pozyskiwać i zarządzać referencjami.
- Dobrze identyfikuje potrzeby klientów
- Wpływa odpowiednio na postawy członków zespołu wobec klientów firmy

OCZEKIWANE PRZYGOTOWANIE SŁUCHACZY

Zastosowane metody pracy oddziałują na postawy uczestników. Pomiar głębokości zmiany w postawach jest możliwy w miejscu pracy uczestników.

PRZYGOTOWANIE DO SZKOLENIA

Wirtualna Klasa

- Poznanie trenera i grupy
- Sprawdzanie wiedzy - testy i quizy
- Wprowadzenie w temat zajęć

WYKŁADY I WARSZTATY

Sala szkoleniowa

1. Moja rola w obrazie firmy
 - Znaczenie jakości wizerunku firmy.
 - Metody wspierające komunikację identyfikacji handlowca z firmą.
 - Charakter kontaktów wewnątrz i na zewnątrz firmy.
 - Strategie identyfikowania sprzymierzeńców.
2. Znaczenie pierwszego kontaktu
 - Jak w krótkim czasie zainteresować nieznaną osobą sobą lub produktem?
 - Świadome i nieświadome efekty pierwszego kontaktu.

- Metody pomagających podejmować konkretne działania.
- Dlaczego działanie skoncentrowane na konkretnie jest bardziej skuteczne?
- 3. Techniki i umiejętności niezbędne w networkingu.
 - Praktyka technik niezbędnych w networkingu.
- 4. Budowanie aktywnych referencji
 - Jak skutecznie działać, aby przekształcić klienta w partnera?
 - Jak unikać trudnych sytuacji?
 - Jak określać granice pola manewru?
- 5. Kreatywność i wyobraźnia w budowaniu sieci kontaktów.
 - Wspierające i ograniczające przekonania.
 - Nawyki.
 - Praca nad przekształceniem negatywnych nawyków i ograniczających przekonań.
 - Budowanie motywacji do działania.
- 6. Radzenie sobie z trudnościami
 - Zasady prowadzenia partnerskiego dialogu, a w szczególności, jak:
 - reagować na zastrzeżenia.
 - przedstawiać własne poglądy w dialogu z klientem.
 - działać asertywnie.
- 7. Podsumowanie i plan wdrożenia nowej wiedzy
 - Podsumowanie kluczowych elementów warsztatu.
 - Opracowanie planów wdrożenia nowej wiedzy i metod w miejscu pracy.

WSPARCIE I ROZWÓJ PO SZKOLENIU

Portal Altkom Akademii

- Dostęp do materiałów szkoleniowych i uzupełniających
- Opieka trenera
- Kontakt ze społecznością

Kod szkolenia	HR-PS-NiPR / Networking
Czas trwania	2 dni
Poziom	Średnio zaawansowany
Autoryzacja	Altkom